

¿CÓMO OPTIMIZAR LOS PROCESOS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE TUS PRODUCTOS?

Aprovecha los siguientes consejos para las actividades de transporte

PREGÚNTATE

¿Qué tan lejos o cerca se encuentran la mayoría de mis clientes? SI ____ NO ____

¿Requiero elementos de almacenamiento para distribuir los productos? SI ____ NO ____

¿Me aseguro de que el producto llegue adecuadamente? SI ____ NO ____

¿Las personas que entregan los productos utilizan elementos de protección? SI ____ NO ____

SI LA RESPUESTA ES NO, TEN EN CUENTA ESTAS RECOMENDACIONES Y OPORTUNIDADES

Con base en la distancia de tus clientes, el costo y peso de los productos, define qué tipo de transporte puedes usar para su distribución: bicicleta, moto, patineta, carro, camión

Establece los elementos necesarios para la distribución: maletines, morrales, cajas, bolsas, etc. Valida que estos contribuyan a mantener el producto en buen estado

Define el proceso de desinfección de los vehículos y de la persona que realiza el transporte. Capacita a tu personal sobre la importancia de la imagen del negocio y la conservación de la calidad e integridad del producto

Define y garantiza los elementos de protección para los colaboradores que se encargan de las actividades de transporte y/o entrega

Aprovecha los siguientes consejos para las actividades de distribución

PREGÚNTATE

¿Tengo un procedimiento definido para que el cliente realice sus pedidos? SI ____ NO ____

¿Registro toda la información necesaria cuando el cliente hace un pedido? SI ____ NO ____

¿Sé cuál es la mejor forma de hacer llegar los pedidos? SI ____ NO ____

¿Puedo realizar los envíos con mi personal? SI ____ NO ____

¿Usas aplicativos o empresas de logística? SI ____ NO ____

SI LA RESPUESTA ES NO, TEN EN CUENTA ESTAS RECOMENDACIONES Y OPORTUNIDADES

Asigna a una sola persona para que tome los pedidos y se encargue de estar pendiente del teléfono, el correo, redes sociales y demás canales

La(s) persona(s) que reciban pedidos deben tener SOLO UN formato en el que se concentren todos los pedidos del día, la hora de llamada del cliente, nombre, teléfono, dirección, y fecha y hora de despacho para responder al cliente y hacer seguimiento. Aprovecha esta actividad para guardar en un solo sitio toda la información de tus clientes

A partir de la distancia en la que se encuentra tu cliente, establece cómo vas a realizar la distribución de los productos: a través de aplicativos, empresas de logística, domicilios externos o personal propio

Puedes hacer uso de personas asignadas a otras tareas para realizar los envíos, pero debes revisar los cuidados que se deben tener en los traslados. Además, aprovecha esta oportunidad para promocionar el negocio: diseña material POP: sticker o calcomanía para los vehículos, camisetas, gorras o elementos para quienes realizan la entrega.

Realiza cotizaciones y selecciona el proveedor más conveniente según precio, garantía, tiempos, calidad, cercanía, posibilidad de seguimiento, manejo de protocolos, entre otros.

¿CÓMO OPTIMIZAR LOS PROCESOS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE TUS PRODUCTOS?

Aprovecha los siguientes consejos para las actividades de distribución

PREGÚNTATE

¿Tienes definidos los horarios de entrega? SI ____ NO ____

¿Tienes organizadas tus entregas por zonas? SI ____ NO ____

¿Tienes distribuidores de tus productos? SI ____ NO ____

¿Le informas tus tiempos de entrega a los clientes? SI ____ NO ____

¿Tienes definidos los controles de calidad antes del envío de tus productos? SI ____ NO ____

¿Has pensado estrategias para aumentar tus ventas a domicilio? SI ____ NO ____

SI LA RESPUESTA ES NO, TEN EN CUENTAS ESTAS RECOMENDACIONES Y OPORTUNIDADES

De ser posible, define horarios y/o acumula cierto número de pedidos

Dependiendo de la cantidad de pedidos, los requerimientos del producto y del cliente, evalúa la posibilidad de organizar las entregas por zonas para optimizar las rutas

Con base en la ubicación de tus clientes, valida la posibilidad de poner los productos en tiendas que se vuelvan distribuidoras; haz este crecimiento progresivamente y evalúa su comportamiento

Define tiempos de entrega y comunícalos al cliente para que esté informado.
En lo posible trata de superar sus expectativas en tiempos de entrega

Realiza controles de calidad antes del envío: datos del cliente, cumplimiento con la solicitud, calidad del empaque, bioseguridad, entre otros

Evalúa, con base en los costos y los días de menor venta, la posibilidad de no cobrar el domicilio o solo el 50% para incentivar el consumo